

<<成大事必备的99个谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<成大事必备的99个谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787801978905

10位ISBN编号：7801978900

出版时间：2008-1

出版时间：企业管理

作者：盛安之 编

页数：346

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<成大事必备的99个谈判技巧>>

内容概要

谈判技能是一个人走向成功不可缺少的本领，高超的谈判技能可以让拥有者获得最大利益。许多人认为是否拥有谈判技能并不重要，以为自己距离谈判很远，这种想法是不正确的。其实每天我们都要多次与人谈判，只是我们经常意识不到而已。可是它却无时无刻地发生在我们的生活中，我们在扮演着各种各样的谈判者。

本书一改传统谈判教科书的风格，具有系统性、灵活性、实用性的特点，以故事为切入点，这些故事都是编辑精心选编的。

它们或激情澎湃，或思想犀利，或慷慨陈词，或娓娓道来，让读者在享受趣味性阅读的同时，升华理念，提高技能。

<<成大事必备的99个谈判技巧>>

书籍目录

前言
第一篇 谈判的准备工作
01. 确定谈判的主题和目标
02. 确定谈判最高目标——双赢
03. 明确谈判的议题
04. 安排好谈判议题
05. 对谈判进行可行性分析
06. 拟定谈判方案
07. 制定谈判计划
08. 制定谈判策略
09. 充分了解对方
10. 寻找对方关键人物
11. 洞察对方心理
12. 分析对手优劣, 把握谈判主动权
13. 进行有效的换位思考
14. 议定谈判议程
15. 科学安排人员的座次
16. 充分考虑到谈判的障碍
17. 谈判预演
第二篇 谈判过程中的技巧
18. 给谈判设计好的开场白
19. 创造和谐的谈判氛围
20. 准确提出谈判目标
21. 开局阶段掌握主动权的方法
22. 谈判开局阶段的沟通方法
23. 探测对方谈判的底线
24. 引导对方, 说服对方
25. 拒绝对方的方法
26. 坚持自己谈判的底线
27. 以理服人, 据理力争
28. 小心收局
29. 最后通牒
30. 谈判的总结
31. 谈判失败时的处理方法
32. 软硬兼施
33. 声东击西
34. 激将点兵
35. 以守为攻
36. 穷追不舍
37. 制定最佳谈判策略
38. 明确谈判双方的利益
39. 谈判尽量满足双方需求
40. 把人和问题分开
41. 谈判中的书写技巧
42. 订立谈判合同
43. 履行合同
第三篇 谈判成功的重要要素
44. 收集谈判背景信息
45. 保护自己信息, 搜集别人信息
46. 把握谈判时机
47. 利用时间的期限
48. 充分利用自己的优势
49. 借用别人的力量
50. 学会示弱与糊涂
51. 攻击要塞和反击艺术
52. 文件战术
52. 巧妙运用权力受限
54. 摆脱谈判恐惧情绪
55. 树立自信, 远离心虚
56. 投其所好, 让对方精神愉快
57. 调节对手生气情绪
58. 善意对待对手
第四篇 掌控谈判的方法
第五篇 谈判中的沟通技巧

<<成大事必备的99个谈判技巧>>

章节摘录

1 确定谈判的主题和目标任何谈判方案的制定，首先必须确定谈判的主题和目标，为什么要进行谈判？

想实现什么样的目标？

确定谈判的目标不应仅停留在原刚性的讨论，而应拟订具体、明确的目标。

谈判主题的确定任何谈判都会围绕着谈判双方共同关心并希望解决的问题而展开，那就是谈判主题。它可以是属于理论观点方面的，也可以是属于基本利益方面的，还可以是属于行为方式方面的，等等。

谈判的目标则是谈判主题的具体化，即在相关的谈判主题内谈判双方所要实现的目的。

在实践中，一次谈判一般只为一个主题服务，因此在制定谈判方案时，也多以此主题为中心，为保证全体谈判人员牢记谈判的主题，在表述主题的方式上就要言简意赅，切忌赘述，一般都能用一句话来加以概括和表述。

另外需要注意的是，谈判方案中的主题应是双方公开的观点。

在谈判的主题确定之后，接下来的工作就是这一主题的具体化，即制定出具体的谈判目标。

而且做准备时，需要确定的是一个目标范围，而不是一个单一的目标。

在确定谈判目标系统和目标层次时，要注意坚持三项原则，即实用性、合理性和合法性的原则。

所谓实用性，是要求制定的谈判目标具有谈判的可能性。

也就是说，谈判双方要根据自己的经济能力和条件进行谈判。

<<成大事必备的99个谈判技巧>>

媒体关注与评论

在企业升迁，晋级的首选条件是具备较强的交流和沟通力，如果不能做到这一点，机会就会渺茫。

——哈佛大学《商业评论》 友善的言行，得体的举止，优雅的风度，这些都是走进他人心灵的通行证。

——塞缪尔·斯迈尔斯 才能不是天生的，可以任其自然的，而是要钻研艺术。请教良师，才会成才。

——歌德 谈话，和作文一样，有主题，有腹稿，有层次，有头尾，不可语无伦次。

——梁实秋 我们不要因心生恐惧才谈判，但我们也绝不畏惧谈判。

——肯尼迪 一支笔，一条舌，能抵三千笔瑟枪。

——拿破仑 一人之辩，重于九鼎之宝，三寸，强于百万之师。

——刘勰

<<成大事必备的99个谈判技巧>>

编辑推荐

《成大事必备的99个谈判技巧》由企业管理出版社出版。

<<成大事必备的99个谈判技巧>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>